ZeroHedge | On a long enough timeline the survival rate for everyone drops to zero.

Ekonomia behawioralna: zarządzanie wewnętrznym głosem

PRZEZ TYLERA DURDENA

ŚRODA, 26 LUTEGO 2025 - 19:45

Autor: Michael Lebowitz za pośrednictwem RealInvestmentAdvice.com,

Połączenie niezwykle wysokich wycen akcji, wysokich stóp procentowych i nowego prezydenta podejmującego odważne działania prawdopodobnie będzie nadal kręcić akcjami w przewidywalnej przyszłości. Obok tych czynników wywołujących zmienność jest fakt, że S&P 500 właśnie odnotował dwa roczne zyski przekraczające dwadzieścia procent z rzędu. W związku z tym, obserwowanie średnich lub poniżej średniej zwrotów w tym roku i skoków zmienności nie powinno być zaskakujące. Jeśli mamy rację co do zmienności, jest całkiem możliwe, że nasze najgorsze cechy behawioralne jako inwestorów zostaną sprowokowane. Biorąc pod uwagę tę możliwość, warto zrobić sobie przerwę od naszych typowych tematów rynkowych lub ekonomicznych i skupić się na ekonomii behawioralnej.

ZeroHedge | On a long enough timeline the survival rate for everyone drops to zero.

psychologii na rynkach finansowych, nauczmy się, jak lepiej panować nad naszym wewnętrznym głosem, co prowadzi do bardziej racjonalnego podejmowania decyzji.

Czym jest ekonomia behawioralna?

Ekonomia behawioralna bada psychologię indywidualną i grupową w odniesieniu do tradycyjnych teorii ekonomicznych i rynkowych. Celem jest lepsze zrozumienie, w jaki sposób jednostki podejmują decyzje inwestycyjne.

Tradycyjna ekonomia i większość teorii rynkowych zakłada, że ludzie są racjonalni. Ponadto, ponieważ są racjonalni, muszą zawsze podejmować decyzje w swoim najlepszym interesie. **Z kolei ekonomia behawioralna uznaje, że ludzie są nieracjonalni i często podlegają wpływom poznawczych uprzedzeń i emocji, które często działają wbrew ich najlepszym interesom.**

Ekonomia behawioralna pomaga wyjaśnić, dlaczego rynki czasami zachowują się nieprzewidywalnie i dlaczego „racjonalni" inwestorzy podejmują pozornie nieracjonalne decyzje.

Kluczowe teorie w ekonomii behawioralnej

Poniższe akapity opisują kilka kluczowych uprzedzeń i procesów myślowych, które wszyscy żywimy i które odgrywają rolę w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Czytając je, zastanów się, jak mogą one dotyczyć Ciebie.

jednostki mają ograniczone zasoby poznawcze i nie mogą przetwarzać wszystkich informacji wymaganych do podejmowania całkowicie racjonalnych decyzji. Po prostu mamy ograniczoną przepustowość.

Aby przezwyciężyć tę porażkę, często stosujemy skróty, aby podejmować decyzje, które są „wystarczająco dobre". Simon nazwał ten proces adaptacyjny „satysfakcjonującym". Termin ten pochodzi od słów „zadowalający" i „wystarczający".

Teoria perspektywy

Opracowana przez laureatów Nagrody Nobla Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego, teoria ta opisuje, jak ludzie nierówno oceniają potencjalne straty i zyski. Wiele badań wykazało, że większość ludzi jest podatna na awersję do strat. Innymi słowy, jesteśmy bardziej wrażliwi na straty niż na zyski. To skrzywienie prowadzi do zachowań niechętnych ryzyku w obliczu potencjalnych zysków i zachowań poszukujących ryzyka w obliczu potencjalnych strat. Innymi słowy, jesteśmy bardziej skłonni do podwojenia stawki w przegranej pozycji niż w wygranej.

Kotwiczenie

Ten błąd poznawczy pojawia się, gdy jednostki zbyt mocno polegają na początkowej informacji („kotwicy") podczas podejmowania decyzji. Na przykład wielu inwestorów pozostaje skupionych na cenie, po której kupili aktywa. W takim przypadku mogą uznać ją za uczciwą wartość akcji, nawet jeśli warunki się zmienią. Tak więc, jeśli akcje spadną, mogą postrzegać je jako niedowartościowane, niezależnie od powodu spadku ceny.

Zbytnia pewność siebie

Wielu profesjonalnych i detalicznych inwestorów przecenia swoją wiedzę i zdolność przewidywania ruchów rynkowych. Ta nadmierna pewność siebie może prowadzić do nadmiernego handlu i podejmowania ryzyka, co często skutkuje suboptymalnymi wynikami inwestycyjnymi.

Kasyna i strony zakładów sportowych żerują na tym uprzedzeniu. Domyślnie szanse na wygranie zakładu lub rozdania przez gracza są mniejsze niż pięćdziesiąt procent. Im więcej grają lub obstawiają, tym większe szanse na przegraną. Dlaczego więc tak wiele osób obstawia i gra? Są przekonani, że

jako popularni. Termin influencer w mediach społecznościowych odnosi się do wielu osób w mediach finansowych. Im bardziej niepewna sytuacja, tym bardziej to uprzedzenie się utrzymuje. Zachowanie stadne, gdy jest wystarczająco silne, może prowadzić do baniek i krachów, gdy inwestorzy podnoszą lub obniżają ceny w oparciu o zachowanie innych.

Gdyby tak nie było, wyceny akcji pozostałyby stabilne. Sprzedający pojawiliby się, gdy wyceny stałyby się wysokie, a kupujący wkroczyliby, gdy stałyby się tanie. Obecnie wyceny są na rekordowych poziomach, pomimo rosnących obaw o fundamentalne podstawy ekonomiczne rynku.

Skupmy się na tym, jaki wpływ na rynki finansowe mogą mieć te pięć koncepcji.

Jak ekonomia behawioralna wpływa na rynki finansowe

Ekonomia behawioralna ma niedoceniane implikacje dla rynków finansowych. Rozumiejąc czynniki psychologiczne, które wpływają na zachowanie inwestorów, możemy lepiej wyjaśnić anomalie rynkowe i opracować strategie łagodzenia ich wpływu na nasze zwroty.

Bąbelki i krachy

Tradycyjne teorie ekonomiczne nie wyjaśniają, dlaczego powstają bańki spekulacyjne i dlaczego ostatecznie pękają. Gdyby każdy inwestor był racjonalny i w pełni świadomy wszystkich dostępnych informacji, kto przepłacałby za akcje, powodując w ten sposób bańki? Podobnie, dlaczego inwestorzy sprzedają zamiast kupować, gdy akcje stają się tanie?

Stadne zachowanie i nadmierna pewność siebie mogą być zwycięską kombinacją na rynkach o trendzie wzrostowym. Jednak zachowania te często wiążą się z wysokim kosztem. Połączenie przekonania, że można generować zwroty wyższe od historycznych w długich okresach i podobnych nastrojów wśród mas może sprawić, że rynki i ceny poszczególnych aktywów znacznie przewyższą racjonalne wyceny.

Proces ten może być cykliczny. W miarę jak inwestorzy stają się zauroczeni swoimi zyskami, rośnie ich pewność siebie. W tym procesie stają się mniej racjonalni. Z drugiej strony, gdy akcje są tanie po krachu, wielu inwestorów może stracić pewność siebie, ale nie może skorzystać z powodu niechęci do strat. W rzeczywistości wielu inwestorów wpada w panikę i sprzedaje, gdy ceny są tanie.

działanie. Jednak w przypadku silnych trendów zasada ta może być szkodliwa. Stała nadmierna reakcja na pewne wiadomości i niedostateczna reakcja na inne wiadomości, obok stadnego zachowania, może spowodować, że ceny znacznie przekroczą oczekiwania. W takich przypadkach korekty będą miały miejsce, ale mogą potrwać dłużej, niż wielu się spodziewa.

Innym razem rynki reagują niedostatecznie na nowe informacje. Ograniczona racjonalność pomaga wyjaśnić to zjawisko. Czasami inwestorzy nie przetwarzają, nie rozumieją lub nie doceniają natychmiast implikacji nowych informacji. W rezultacie ceny mogą stopniowo dostosowywać się, gdy więcej inwestorów staje się świadomych wiadomości i ich wpływu.

Porady dotyczące behawioralnego handlu i zarządzania portfelem

Mając na uwadze pewne uprzedzenia behawioralne, warto podzielić się kilkoma wskazówkami, które pomogą uniknąć zbytniej reakcyjności lub samozadowolenia w okresach dużej zmienności.

Unikaj nadmiernego handlu

Nikt nie jest mądrzejszy od pana Rynku, głosi przysłowie z Wall Street. Nadmierna pewność siebie może prowadzić do częstszego handlu niż jest to optymalne. W związku z tym im więcej transakcji przeprowadzisz, tym większe prawdopodobieństwo, że pan Rynek cię pokona.

Warren Buffett posunął tę logikę do granic możliwości.

> ***„ Jeśli nie zamierzasz posiadać akcji przez 10 lat, nie myśl nawet o posiadaniu ich przez 10 minut”.***

Wierzymy, że overtrading może zaszkodzić zyskom, a ścisłe pasywne podejście kupna i trzymania ma wady. Aktywne zarządzanie portfelem jest niezbędne, gdy zmieniają się warunki ekonomiczne i rynkowe. Najtrudniejszą częścią jest nauczenie się, kiedy transakcja ma sens i jest logiczna, a kiedy nasze uprzedzenia biorą górę i wymuszają transakcję.

Strona główna/Błąd znajomości

Inwestorzy mają tendencję do faworyzowania inwestycji krajowych nad zagranicznymi, zjawisko znane jako home bias. Preferują również pewne czynniki akcji nad innymi. Na przykład ostatnio trwa pościg za akcjami o dużej kapitalizacji. W rezultacie niektóre bardzo tanie i słabo radzące sobie akcje o małej kapitalizacji są gotowe na inwestycję.

Uleganie tym uprzedzeniom może sprawić, że portfel będzie niewystarczająco zdywersyfikowany, oferując tym samym większe ryzyko. Zmniejszenie lub unikanie naszego domowego i znajomego uprzedzenia otwiera drzwi do bardziej rozległych potencjalnych inwestycji. **Myśl poza swoim komfortem.**

Efekt dyspozycji

Efekt dyspozycji odnosi się do tendencji inwestorów do zbyt wczesnej sprzedaży wygrywających inwestycji i zbyt długiego trzymania się tracących inwestycji. To zachowanie jest spowodowane niechęcią do strat i chęcią uniknięcia ponoszenia strat. W rezultacie inwestorzy mogą przegapić potencjalne zyski i ponieść większe straty. Ponadto inwestorzy mogą przegapić lepsze okazje, ponieważ ich pieniądze i umysł są zajęte.

Teoria portfela behawioralnego (BPT)

profesjonaliści nie mają podobnych uprzedzeń, ale niektórzy są bardziej biegli w rozumieniu swoich uprzedzeń i radzeniu sobie z nimi. Ponadto, chociaż mają uprzedzenia, różnią się od twoich i dziwnie tworzą dywersyfikację w stosunku do reszty twoich aktywów.

Streszczenie

Ekonomia behawioralna dostarcza cennych spostrzeżeń na temat czynników psychologicznych wpływających na podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Oswojenie tych wad, lub przynajmniej lepsze ich docenienie, powinno dać nam więcej komfortu. **Ponadto pozwoli nam to zachować cienką granicę aktywnego inwestowania, gdzie nie jesteśmy nadmiernie aktywni, ale nie jesteśmy też nadmiernie pasywni.**

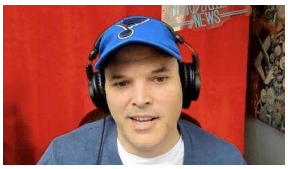
Gdy zdamy sobie sprawę, że nie zawsze postępujemy racjonalnie i ulegamy błędom poznawczym, możemy lepiej zrozumieć anomalie rynkowe i opracować strategie łagodzenia, a nawet czerpania korzyści z ich wpływu.

6,733 37

WIĘCEJ HISTORII RYNKOWYCH NA ZEROHEDGE

Polityka demokratyczna w działaniu: „prawie połowa" bezdomnych w Seattle nie pochodzi z Seattle

Tradycyjne media wpadają w szał po tym, jak Biały Dom przejmuje kontrolę nad pulą prasową



Taibbi: Trump ma „jedyną w życiu" szansę na ujawnienie informacji

ZAWIADOMIENIE O DYSKRYMINACJI
POLITYKA PRYWATNOŚCI
UJAWNIENIE
ZASTRZEŻENIE
USTAWIENIA PRYWATNOŚCI I PLIKÓW COOKIE
REKLAMUJ SIĘ W ZEROHEDGE

ZeroHedge | On a long enough timeline the survival rate for everyone drops to zero.